

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Abu, A., dan Cholid, N. (2005). *Metode Penelitian*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Ajib, M., (2019). *Asuransi Syariah*. Jakarta Selatan: Rumah Fiqih Publishing.
- Husein, Umar. (2005). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Kotler, P., dan Armstrong, G. (2014). *Principle Of Marketing*.
- Kotler, P., dan Armstrong, G. (2014). *Manajemen Pemasaran, Analisis Perencanaan, Proses Keputusan Pembeli*.
- Lexy, Moleong. J. (1993). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya
- Muhammad. (2008). *Metodelogi Penelitian Ekonomi Islam*. Rajawali Pers.
- Nopriansyah, W. (2016). *Asuransi Syariah berkah berakhir yang tak terduga*.
- Nurahmi, H. (2012). *Manajemen Pemasaran Bagi Pendidikan Ekonomi*. Suska Press.
- Philip, Kotler. (2004). *Dasar-Dasar Pemasaran* (Alexander Sindoro Penerjemah). Jakarta: Indeks.
- Simamorang, B. (2000). *Memenangkan Pasar dengan Pemasaran Efektif dan Profitabel*. Edisi 4. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Pendidikan (Kuantitatif, Kualitatif dan R&D)*. Bandung: Alfabeta.
- Wahyudi, B. (2015). *Prinsip-Prinsip Dasar Asuransi Syariah*.

Jurnal dan Karya Ilmiah

- Aguglia, Laura. (2009). Direct Selling a Marketing Strategy to Shorten Distances between Production and Consumption. *Journal of national institutions in the agrarian economy*. <https://www.researchgate.net/publication/46473245>

- Dahlia, D., dan Irayana, I. (2020). Perubahan Persepsi dan Pola Asuh Peserta Setelah Mengikuti Program Sekolah Ibu dan Calon Ibu Kota Banjarmasin. *JCE (Journal of Childhood Education)*, 3(2), 96-110. <https://doi.org/10.30736/jce.v3il.90>
- Ev, Hanifah. (2017). Metode Promosi Melalui Direct Selling dalam Meningkatkan Minat Konsumen Menggunakan Jasa Hotel. *Jurnal Komunikatio*. Universitas Djuanda, Bogor. <https://ojs.unida.ac.id/JK/article/view/849>
- Fidhayanti, D. (2012). Pelaksanaan Akad Tabarru' pada Asuransi Syariah (Studi di Takaful Indonesia Cabang Malang). *Jurnal Hukum dan Syariah*. Vol 3. <http://ejournal.uin-malang.ac.id/index.php/jurisdictie/view/2179>
- Hadis Riwayat Ahmad V/297,298,301, Muslim di dalam Kitab Al-Musaaqat, bab An-Nahyu' Anil Half Fil Ba'l (XI/45), (Muslim bi Syarh An-Nawawi), An-Nasa'i VII/246 nomor 4460, Ibnu Majah II/745 nomor 2209, Ibnu Abi Syaibah VII/20, Al-Baihaqi V/265, Al Kathib di dalam Kitab Taarikh Baghdad VIII/476. <https://almanhaj.or.id/640-sumpah-dalam-jual-beli>
- Ibnu, Rijal, S. (2013). Analisis Sistem Pemasaran Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) pada PT. Arminareka Perdana Jakarta. Ilmu Dakwah dan Komunikasi. Jakarta. <https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream>
- Jacky Lim, M., Fahmi, Idris., and Yura., Carissa. (2010). History, Progress and Future Challenge of Islamic Insurance Takaful In Malaysia. <http://ejournal.radenintan.ac.id/index.php/adalah/article/download/3004/2498>
- Maysami., and Williams. (2013). Evidence on the Relationship Between Takaful Insurance and Fundamental Perception of Islamic Principles. Vol. 2. <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/17446540500461778>
- Mughniyah, M. J. (2015) *Fiqih Lima Mazhab: Ja'fari, Hanafi, Maliki, Syafi'i, Hambali (Gold Edition)*. Shaf.
- Nana, S., dan Ahwal, K. (2002). *Proposal Penelitian*. Jurnal Perguruan Tinggi. Sinar Baru Argasindo. Bandung.
- Pertiwi, Mardiana, A. (2021). Implementasi Direct Selling Bidang Usaha Otomotif. Universitas Muhammadiyah, FKIP. Jakarta.
- P. Siagian, S. (2012). *Manajemen Sumber daya manusia/Sondang P. Siagian/OPAC Perpustakaan Nasional RI*. <https://opac.perpusnas.go.id/DetailOpac.aspx?id=108629>

- Roen. Ferry. (2012). Teori dan Perilaku Organisasi Bisnis Penjualan Langsung (Direct Selling). <http://perilakuorganisasi.com/bisnis-penjualan-langsung-direct-selling.html>. (diakses tanggal 5 agustus 2022)
- Sasaah, Aulia, B. (2021). Analisis Penerapan Strategi Direct Selling dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Asuransi Syariah (Studi Kasus di PT. Takaful Keluarga Kantor Serang Banten). UIN SMH BANTEN. <http://repository.uinbanten.ac.id/6743/>
- Siagian, S. P. (2002). Kiat Meningkatkan Produktivitas Kerja. Jakarta: Rineka Cipta.
- Wanayumini., dan Harmayani. (2019). Pemodelan Direct Selling Produk dan Jasa Hasil Kube di Kecamatan Kisaran Timur. Universitas Asahan. SUMUT. https://scholar.google.com/citations?view_op
- Warham, F., dan Donant, Alananto, I. (2018). Pengaruh Direct Selling dan Media Sosial Melalui Facebook Terhadap Minat Beli Konsumen pada Rokok Sin Herbal. *Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis (JRMB)*. UNIAT Vol. 3. <https://garuda.kemdikbud.go.id/documents/detail/813921>
- Yosi, Arik, P.L. (2019). Perspektif Fatwa DSN MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (Plbs) terhadap Bisnis HerbalLife di Kota Madiun. Institut Agama Islam Negeri Ponorogo.
- Zuliatin. (2016). Pengaruh Personal Selling, Direct Selling dan Hubungan Masyarakat Terhadap Kepuasan Nasabah. *Jurnal IAIN Tulungagung*. <https://www.neliti.com/id/publications/63688>

Wawancara

- Akbari, Ahmad. (2022, Oktober 8). Wawancara pribadi.
- Florin, Elyn. (2022, Oktober 8). Wawancara pribadi.
- Khafiz, M. (2022, Oktober 1). Wawancara pribadi.
- Trisnio, Ricko. (2022, Oktober 8). Wawancara pribadi.
- Veronika, Pretty. (2022, Oktober 1). Wawancara pribadi.

Internet

<https://www.allianz.co.id>

<https://sampoernauniversity.ac.id/id/direct-selling>